Basel, den 1. Februar 1936 XXXVI. Jahrgang / No. 5

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel

Erscheint wöchentlich 8-16 Seiten stark. Abonnementspreis: Fr. 10.— per Jahr, Fr. 5.50 per sechs Monate, ins Ausland unter Kreuzband Fr. 20.— per Jahr.



Redaktion: Dr. WALTER RUF
Verantwortlich für Druck u. Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V·S·K) Basel, Tellstrasse 62/64.

Geist und Wirtschaft.

Eine der grossen Gefahren im Leben ist, dass eine Idee eine Organisation schuf, und die Organisation tötete die Idee.

Jowett.

*

Krisen und Nöte lassen sich auf die Dauer wirklich nur überwinden von innen her, durch die Belebung und Stärkung unserer wertvollsten Kräfte. Ueberall dort, wo auch in schwierigsten Verhältnissen Mut und Glaube, Freudigkeit und Durchhaltewillen unversehrt blieben oder nach einiger Zeit der Verzweiflung wieder erstanden, überall dort ist die Not schon überwunden, auch wenn sie noch weiter drückt.

Fritz Wartenweiler.

*

Wo es in unserer krummen Welt halbwegs nach Vernunft und Zweckmässigkeit hergeht, da arbeiten die Menschen für ihren Unterhalt und nicht für die Akkumulation des Kapitals; da betreiben sie keine Bedarfszüchtung, sondern eine Bedarfsdeckungswirtschaft. Wir geben gerne zu, dass es leichter und verlockender ist, die Produktionskapazität auszudehnen, Maschinen, Kraftfahrzeuge oder sonstige wertvolle Objekte zu bauen, als Geist und Willen in einem andern, hohen, menschlichen Sinne beherrschen zu lernen; aber trotzdem wird uns das Beschreiten dieses Weges zur Erreichung des neuen Zieles nicht erspart bleiben.

*

Eine Lösung der wirtschaftlichen Probleme ohne Erneuerung des Geistes, ohne Mitwirkung jenes in seiner Gesinnung völlig geänderten Konsumenten wird es nicht geben. Sein Geist, seine Ideen, seine Weltanschauung, sein Lebenssinn und sein Lebensinhalt bestimmen seine Handlungsweise, und diese verursacht und bestimmt wieder die Formen, die Aufgaben, die Zwecke und den Sinn der Wirtschaft.

Alois Fritz.

Die Genossenschaft als sozialwirtschaftliche Gestaltung aus dem Geiste der Gemeinschaft.

Vor einiger Zeit ist in den Spalten dieses Blattes des Genossenschafters und Gelehrten Ferdinand Tönnies gedacht worden, dessen Hauptwerk «Gemeinschaft und Gesellschaft» die ganze moderne Soziologie befruchtet und ihre Forschungsbasis erheblich ausgeweitet hat. Die Grundbegriffe «Gemeinschaft» und «Gesellschaft» wurden für eine neue soziologische Schau der Ausgangspunkt zur Erfassung des Wesens und der Struktur sozialer Erscheinungen schlechthin, denn diese beiden Begriffskategorien formulieren die Pole, zwischen denen sich das soziale Leben abspielt, wie sich in den beiden korrespondierenden Begriffen des Wesenwillens und des Kürwillens die polaren Triebkräfte des sozialen Lebens darstellen.

Tönnies' soziologische Forschungsergebnisse zeigen sich besonders fruchtbar in der Anwendung auf das Genossenschaftswesen. Die Durchdringung der Genossenschaftstheorie mit Tönnies'schen oder von Tönnies ausgehenden Gedankengängen würde nicht nur diese bereichern, sondern sich auch auf die Genossenschaftspraxis — in erster Linie die genossenschaftliche Erziehungsarbeit — auswirken und darin die unmittelbare Lebensnähe des Tönnies'schen Gedankenguts erweisen.

Dr. Faucherre hat in seinem Aufsatz über Tönnies im «Schweiz. Konsumverein» vom 3. August 1935 einige Stellen aus «Gemeinschaft und Gesellschaft» zitiert, die das Wesen dieser beiden Begriffe und ihre polare Gegensätzlichkeit deutlich machen, und darauf hingewiesen, dass Tönnies es für das unabweisbare Schicksal unserer Epoche hält, in immer stärkerem Masse reine «Gesellschaft» zu werden. Dass in dem herrschenden Wirtschaftsdenken unserer Zeit kaum noch eine Spur von «Gemeinschafts»-Elementen vorhanden ist, hat sich in den letzten Jahren besonders bei der theoretischen Behandlung und praktischen «Bewältigung» des Rationalisierungsproblems gezeigt, hier haben Sachzwecke (und somit der «Kürwillen») eine geradezu unbeschränkte Herrschaft ausgeübt. Aber Tönnies

ist trotzdem kein hoffnungsloser Pessimist.[1]) Je stärker das — zur Sphäre der «Gesellschaft» gehörende — reine Zweckdenken wird, umso stärker lehnen sich die Menschen, vor allem die, welche die Schattenseiten einer davon beherrschten Sozialordnung am unmittelbarsten erleben, dagegen auf. Karl Mennicke erklärt diese Auflehnung, soweit sie über die blosse materielle Interessenverfechtung hinausgeht, aus einem zutiefst im Menschen veranlagten religiösen Verantwortungsbewusstsein des Menschen gegen sich selbst und gegen andere. Der Mensch kann sich nicht zum blossen Werkzeug für rationale Zwecke, zur Maschine erniedrigen. Die Herrschaft des blossen Zweckdenkens im Verhältnis zwischen Mensch und Mensch muss alle inneren Bindungen bis hinab zu der stärksten und letzten Bindung in der Familie zerstören — Gesellschaft vernichtet Gemeinschaft, wenn sie zum absolut herrschenden Prinzip wird.

Das Aufbegehren des Menschen dagegen, das der sozialen Frage unserer Zeit ihren grossen Ernst gibt, bedarf der Lenkung, wenn es nicht in irgend einer Art von Maschinenstürmerei enden soll. Die Genossenschaft ist ein Weg, die nach sinnvoller Gemeinschaft verlangenden ethischen Kräfte im Menschen in aufbauender Gemeinschaftsarbeit einzusetzen. Tönnies selbst hat auf diesen Weg hingewiesen, er sagt in «Gemeinschaft und Gesellschaft»[2]):

«Die Rechtsform dieser (d. h. der Konsum-) Genossenschaften ist durch den Grundsatz der beschränkten Haftung dem Rechte der Aktiengesellschaft nachgebildet. Es lässt sich gleichwohl erkennen, dass dadurch in einer Gestalt, die den gesellschaftlichen Lebensbedingungen angepasst ist, ein Prinzip der Gemeinschafts-Ökonomie neues Leben gewinnt, das einer höchst bedeutenden Entwicklung fähig ist. Auch für die reine Theorie des sozialen Lebens gewinnt diese antipodische Bewegung (so nennt sie Staudinger) hohes Interesse. Eine Erneuerung des Familienlebens und anderer Gemeinschaftsformen wird in Verbindung mit tieferer Erkenntnis ihres Wesens und ihrer Lebensgesetze hier, wenn irgendwo, ihre Wurzeln zu schlagen vermögen. Die sittliche Notwendigkeit solcher Erneuerungen ist, seit diese Schrift verfasst wurde, immer mehr in das Bewusstsein derer eingedrungen, die sich fähig erwiesen haben, über die Tendenzen der modernen Gesellschaft klar und unbefangen zu urteilen.»

Im Jahre 1922 fügte er diesem Zusatz zu «Gemeinschaft und Gesellschaft» noch einen weiteren hinzu:

«Wenn nach den furchtbaren Zerrüttungen, die das kapitalistisch-gesellschaftliche Weltsystem erfahren hat, es nunmehr noch rücksichtsloser seine auflösenden Kräfte betätigt; wenn diesen Erscheinungen gegenüber der Ruf nach «Gemeinschaft» lauter und lauter geworden ist — nicht selten unter ausdrücklichem.... Bezuge auf die vorliegende Schrift — so wird dieser Ruf umso mehr Vertrauen erwerben dürfen, je weniger es auf blossen «Geist» eine messianische Hoffnung kundgibt: denn der Geist als besonderes Wesen ist nur im Gespensterglauben wirklich; um zu leben, muss er mit dem Leibe eines lebens-, also entwicklungsfähigen Prinzips angetan erscheinen; ein solches ist die Idee der genossenschaftlichen Selbstversorgung, wenn und sofern sie vor dem Rückfall in den Betrieb eines blossen Geschäfts sich zu schützen weiss.»

An anderer Stelle wählt Tönnies den Namen Genossenschaft für die gemeinschaftliche Vereinigung schlechthin, die immer zurückgeht auf «die ursprüngliche Einheit der Wesenwillen» und deren Inhalt mithin «unbedingte Gültigkeit für die Mitglieder» habe.

Dass die Konsumgenossenschaft, wie sie heute ist, noch keine reine Verkörperung der «Gemeinschaft» ist und sein kann, leuchtet ein. Sie muss in der Atmosphäre der «Gesellschaft» leben und enthält somit auch noch sehr viele Bestandteile einer «gesellschaftlichen» Vereinigung. Soweit man in ihr nur ein Mittel zum billigen Einkauf sieht, soweit man sie überhaupt unter dem Gesichtspunkt des rein-materiellen Nutzens sieht — also tiefere Bindungen fehlen — und soweit sie sich selbst nur als Unternehmen sieht, ist sie zweifellos «gesellschaftlicher» Verein. Aber sobald sie eine soziale Mission aufgreift, beginnt auch ihre gemeinschaftsbildende Kraft wirksam zu werden. Hingabe an eine Idee ist als rein zweckrationale Haltung gar nicht denkbar. Der Einsatz für die Genossenschaftssache ist letztlich Ringen um neue Gemeinschaft. Der Verstand mag dieser neuen Gemeinschaft die Form geben und über Gangbarkeit und Zweckmässigkeit der möglichen Wege entscheiden, aber die letzten Triebkräfte, die auf diese neue Gemeinschaft hindrängen, sind Kräfte des Gemütes und des Glaubens, sie kommen aus dem Bereich des «Wesenwillens». Es ist eine der wichtigsten Aufgaben der genossenschaftlichen Erziehung, diesen Kräften den Weg freizumachen zur Entfaltung und damit die innere Wandlung der Genossenschaft von einer Zweckorganisation in ein lebendiges Gemeinwesen zu bewerkstelligen. Nur wenn und soweit es der Genossenschaft gelingt, «Gemeinschaft» zu werden und zugleich als «Gemeinschaft» stark zu werden (was vielen echten Gemeinschaftsformen nicht gelungen ist), kann von ihr der Anstoss zu einer inneren Wandlung der ganzen Wirtschaft und des ganzen sozialen Lebens ausgehen. Sie muss dazu mit beiden Füssen in dieser «gesellschaftlichen» Wirklichkeit stehen und doch über sie hinausragen. Sie muss sich der Sphäre der «Gesellschaft» anpassen und sie doch zugleich umgestalten und schliesslich überwinden. Und wenn «Gesellschaft» das Schicksal unserer Zeit ist, so steht die Genossenschaft als Künderin und Wegbereiterin der «Gemeinschaft» an der Schwelle einer neuen Zeit! Dr. E. H.

[1]) Eine unbestrittene und unbegrenzte Herrschaft der «Gesellschaft», die ja nur für die von der westeuropäischen Zivilisation beherrschten Völker in Frage käme, wäre tatsächlich die Vorstufe zu einem «Untergang des Abendlandes», weil mit der Zerstörung der Gemeinschaftsbindungen auch die organische Kraft, die Vitalität der Völker dahinsiechen würde.

[2]) 6./7. Auflage, Seite 200/201.

Unsere Bank im Jahre 1935.

(Mitg.) Der 8. Jahresbericht der Genossenschaftlichen Zentralbank macht wiederum einen ausgezeichneten Eindruck und legt Zeugnis ab von der erfreulichen und soliden Weiterentwicklung des Institutes. Die Bilanzsumme, die bei der Gründung resp. Uebertragung der Bankabteilung des V. S. K. rund 50 Millionen Franken betrug, ist mit der letztjährigen Zunahme von 3 Millionen Franken auf den respektablen Betrag von 124 Millionen Franken angewachsen und stellt somit für unsere Bewegung

schon eine ganz bemerkenswerte finanzielle Kraft dar. Besonders erfreulich ist dabei, dass die gesamten 124 Millionen in der Schweiz investiert sind und zwar in Anlagen, die nach menschlichem Ermessen die grösstmögliche Sicherheit darstellen sollten, wie mündelsichere schweizerische Obligationen, erstklassige Hypotheken und ausschliesslich gedeckte Kredite. Im weitern gibt der Bilanz eine vorbildliche Liquidität das Gepräge, indem den gesamten kurzfristigen Passiven von etwa 23 Millionen Franken greifbare Mittel und leicht verwertbare Aktiven im Betrage von rund 40 Millionen Franken gegenüberstehen, also 170% oder das Sechsfache von dem, was nach dem Bankengesetz verlangt wird.

Die Ertragsrechnung schliesst mit einem Ueberschuss von Fr. 748,009.98 ab und gestattet wieder eine 5%ige Verzinsung der Anteilscheine und eine Zuweisung an den Reservefonds von Fr. 150,000.—, nebst einem Vortrag von Fr. 72,135.03 auf neue Rechnung.

Wir freuen uns, hier diese Feststellung machen zu dürfen, und geben der Hoffnung Ausdruck, dass aus der grossen schweizerischen Genossenschaftsgemeinde immer weitere Kreise ihre Ersparnisse der Genossenschaftlichen Zentralbank anvertrauen und so eine konstante Entwicklung des Institutes fördern helfen, zu Nutz und Frommen der genossenschaftlichen Sache.

Demokratie, nicht Bureaukratie für unsere Bewegung.

Mit der Annahme der neuen Statuten und speziell der Bezugspflicht der Verbandsvereine ist den Behörden unseres Verbandes die Möglichkeit zur Hebung der Leistungsfähigkeit in die Hand gegeben worden. Wenn sich nun sowohl die Verbandsleitung als auch die Vereinsverwaltungen auf den Ursprung der Genossenschaftsbewegung besinnen und nach den Richtlinien aufbauen, die Herr Dr. B. Jaeggi früher, nach einigen Jahren bitterer Erfahrungen in unserer Bewegung, aufgestellt hat, muss sich unser Verband weiter entwickeln. Nur an die folgenden zwei Zitate sei erinnert:

«Die Frage der künftigen Entwicklung und Behauptung der wirtschaftlichen Gebilde wird weniger von der Unterscheidung zwischen Privatbetrieb oder Genossenschaftsbetrieb abhängen, als von der Frage, ob Grossbetrieb oder Kleinbetrieb am Platze sei, wobei derjenige den Erfolg haben wird, der durch Verringerung der Spesen und Hebung der Leistungsfähigkeit der Konsumentenschaft die günstigste Bezugsquelle zu verschaffen in der Lage ist.

Machtentwicklung und Ausdehnung der Organisation ist nicht ohne weiteres gleichbedeutend mit Hebung der Leistungsfähigkeit. Wohl kann ein wirtschaftliches und auch staatliches Gebilde so mächtig werden und sich derart organisieren, dass jede Konkurrenz ausgeschaltet wird. Damit ist aber noch nicht die Leistungsfähigkeit erwiesen, und die Erfahrung hat gezeigt, dass ein allzu ausgesprochenes Machtgefühl wirtschaftlicher Organisationen nicht selten viel zu wenig Rücksicht auf die Interessen der Beteiligten zu nehmen pflegt.»

Nach den Ausführungen des Herrn Dr. O. Schär an der in Zürich stattgefundenen Versammlung hat die Prüfung der Revisionsberichte der Verbandsvereine ergeben, dass eine stärkere Zusammenarbeit zwischen dem V. S. K. und den Vereinen wünschbar ist, und dieser Kontakt soll gefunden werden, indem mit der Zeit ca. 10 Vertreter-Revisoren je ca. 50 Verbandsvereine zugeteilt würden, welche die nach den Thesen aufgestellten Aufgaben zu erfüllen haben.

Diese Lösung kann einen grossen Teil der Vereinsverwaltungen nicht befriedigen; sie haben eine andere Interpretation der neuen Statuten erwartet. Der Vorschlag ist richtig für alle Genossenschaften, die unter der Verwaltung des V. S. K. stehen, und solche, die beabsichtigen, ihre Geschäftsführung dem Verband zu übertragen.

Nachdem sich laut § 17 e unserer Statuten sämtliche Verbandsvereine einer Revision durch die Treuhandabteilung oder einer andern vom Verband zu bezeichnenden Revisionsgesellschaft zu unterziehen haben, wurde als eine der nächstliegenden Aufgaben der Verbandsbehörden der Ausbau unserer Treuhandabteilung erwartet. Die Entwicklung unseres Verbandes, der Genossenschaftlichen Zentralbank und der übrigen Zweckgenossenschaften, ferner die Tatsache, dass die schweizerischen Konsumgenossenschaften zirka 100 Millionen Depositen- und Obligationengelder zu verantworten haben, sprechen deutlich für dieses Bedürfnis. Die Genossenschaften haben ein grosses Interesse an einer fachmännischen Revision, die das Vertrauen seitens der Mitglieder stärkt.

Ein zuverlässiger Revisor kann aber in keinem Falle alle in den Thesen vorgesehenen Aufgaben erfüllen. Die vorgesehenen Vertreter-Revisoren werden trotz ihren «umfassenden» Kenntnissen nicht in die Lage versetzt, bei gutgeleiteten Vereinen fruchtbare Arbeit zu leisten, weil sie die örtlichen Verhältnisse nie kennen lernen. Überlassen wir den Ausbau und die Beseitigung von noch vorhandenen Mißständen in bisheriger Weise den Vereinsleitungen, die bei Bedürfnis sich ohnehin an die fachmännischen Instanzen wenden.

Sowohl der Verband als auch die Vereine müssen darauf bedacht sein, Vereinfachungen und Ersparnisse zu erzielen. Zu hohe Spesen schaden der ganzen Bewegung, speziell dem V. S. K., wenn er überorganisiert wird. Ordnung schaffen, überall wo es notwendig ist, möglichst rasch, und den richtig geleiteten Vereinen ihre Autonomie wahren, sei die Devise.

W. Ammann, Konsumverwalter.

Rückvergütung oder Netto-Verkaufspreise.

Unser geschätzter Mitarbeiter H. R. wirft eine Frage auf, die seit einiger Zeit immer weitere Kreise beschäftigt. Rückvergütung oder Nettopreise — sollen die Genossenschaften den altbewährten Grundsatz der Rückvergütung aufgeben und die Waren zu Nettopreisen abgeben oder lässt sich nicht eine Mittellinie finden, die durch Reduzierung der üblichen Rückvergütung auf etwa 5% erreicht wird, wodurch den Begehren auf aktivere Preispolitik unter Aufrechterhaltung der mit der Rückvergütung verbundenen Vorteile Rechnung getragen werden könnte. Auf alle Fälle ist die angeschnittene Frage interessant und wichtig, so dass wir den Wunsch unseres Einsenders auf Diskussion derselben im «Schweiz. Konsum-Verein» nur unterstützen können. Red.

Der Anfrage einer Genossenschaft an uns entnehmen wir, dass sich deren Vorstand mit der event. Einführung des Verkaufes einer Reihe von Lebensmitteln zu Nettopreisen beschäftigt, um auf diese Weise der Konkurrenz einer Aktiengesellschaft besser begegnen zu können.

Auch bei unserer Genossenschaft wurde in letzter Zeit verschiedentlich die Anregung gemacht, mehr zu Nettopreisen zu verkaufen oder sogar die Rückvergütung abzuschaffen. Eine solche Anregung kam sogar von Behördeseite, wo wir unbedingt mehr Verständnis für diese Frage erwartet hätten. Alle diese Wünsche oder Anregungen nach Einschränkung oder gar Abschaffung der Rückvergütung haben wir restlos abgelehnt, und zwar mit guten Beweggründen. Es dürfte angezeigt sein, diese Frage an dieser Stelle zu besprechen und zur allgemeinen Diskussion zu stellen.

Die Bedeutung der Rückvergütung innerhalb unserer genossenschaftlichen Organisation wird gerne unterschätzt, und zwar vielfach von den Männern. Die Frauen, d. h. derjenige Teil der Wirtschaft, auf welchen wir besonders angewiesen sind, urteilen in der Frage der Rückvergütung ganz anders. Von unserem Gesamtumsatz sind über 90 % rückvergütungsberechtigte Waren. Beim restlichen Teil handelt es sich um Netto-Lieferungen des Kohlengeschäftes, des Weingeschäftes und um Magazinbezüge im Warengeschäft, usw. In unseren Läden ist ausser Salz alles rückvergütungsberechtigt. Als wir im Jahre 1930 die Rückvergütung auf Brot einführten, ging der Umsatz quantitativ bis 40 % in die Höhe. Als wir 1931 die Rückvergütung auf Butter und Käse einführten, stieg der Umsatz quantitativ sofort bis 50 %.

Die im L. V. Z. ausbezahlten Rückvergütungssummen sind in den letzten Jahren ganz gewaltig gestiegen, und zwar wie folgt:

1929	Fr.	947,510.95
1931	»	1,371,883.—
1933	»	1,378,308.45
1934	»	1,428,077.63

Allein im Dezember der letzten drei Jahre wurden jeweilen rund eine Viertelmillion Franken ausbezahlt.

Die Konsumvereine in Davos und Baden haben ihrer Mitgliedschaft und Kundschaft die Möglichkeit gegeben, zu Nettopreisen oder rückvergütungsberechtigt einzukaufen. Soviel uns bekannt ist, wurde zu 90—95 % rückvergütungsberechtigt eingekauft und nur zu 5—10 % zu Nettopreisen. Bei letzterer Position handelte es sich, besonders bei Davos, um Einkäufe von Passanten und Touristen.

Wichtig ist im Konkurrenzkampf, dass die Preise im «Genossenschaftlichen Volksblatt» und auch auf den Plakaten und Anschlägen innerhalb der Läden so angeschrieben sind, dass auch der nach Abzug der Rückvergütung verbleibende Nettopreis ersichtlich ist.

Vor einigen Jahren haben wir auch den Versuch gemacht, diese vom anfragenden Verein genannten wichtigen Lebensmittel in grösseren Pakkungen, aber zu festen Preisen, z. B. 50 Cts., Fr. 1.— und Fr. 1.50, zu verkaufen, allerdings mit Rückvergütung. Aber auch diese Verkaufsmethode hat bei unseren Mitgliedern nicht eingeschlagen, sondern wurde vielfach abgelehnt. In unserer Genossenschaft will man jede, auch die kleinsten Quantitäten Waren kaufen können. Die Rückvergütung hat wie gesagt eine noch grössere Bedeutung, als man gewöhnlich annimmt. Die Hausfrauen, welche bei der Migros einkaufen, haben am Ende des Jahres nichts in der Hand, während diejenigen, welche bei der Genossenschaft einkauften, eine ganz hübsche Summe von Fr. 50.— bis Fr. 150.— und mehr an Rückvergütung bar in die Hand erhält. Diese Vorteile sollte man noch viel mehr, als bisher geschehen, propagieren und den Hausfrauen so recht zu Gemüte führen. Der Erfolg einer Propaganda in dieser Richtung, d. h. zugunsten der Rückvergütung als eines kleinen Sparbatzens für die Hausfrauen und die Familien, dürfte nicht ausbleiben.

Auch soll darauf aufmerksam gemacht werden, dass die Privatkonkurrenz viele Waren zu Nettopreisen verkauft, so Brot und Backwaren, Wurstwaren, Obst und Gemüse, Eier, Butter, Käse usw., wofür wir die übliche Rückerstattung gewähren. Hier handelt es sich um reine Ersparnis und grössten Vorteil für die Hausfrau. An vielen Orten wird der Spezierer-Rabatt nur so lange gewährt, als eine Genossenschaft da ist, welche Rückvergütung ausrichtet. Verschwindet letztere, dann ist auch sofort mit dem Rabatt des Privathändlers Schluss. Die Vorgänge in Deutschland sollten in dieser Beziehung ein Fingerzeig sein.

Also Festhalten am Bewährten und Erprobten! H. R.

Migros-Statistik.

In der Broschüre «Migros und Wirtschaft. Positive Vorschläge zur Sanierung des Lebensmittelhandels», jongliert der Verfasser z. T. in einer Weise mit Zahlen, die auf die in der Broschüre erstrebte Sachlichkeit und Wissenschaftlichkeit ein ganz bedenkliches Licht wirft. Die Absicht der von der Migros A. G. herausgegebenen Broschüre [1]) ist klar: Es soll der Nachweis geführt werden, dass das Migros - System eine Sanierung im Lebensmittelkleinhandel herbeiführen kann. Jedoch auch hier bekommen alle diejenigen wieder recht, die alles, was von der Migros kommt, mit Misstrauen, mit dem Gefühl, dass ein gutgläubiges Publikum geblufft werden soll, aufnehmen. Der technische Leiter der Statistik über den Lebensmittelhandel im Kanton Zürich, W. Freuler, hat eine auf genaues statistisches Material gestützte Berichtigungsschrift verfasst, in der er darauf hinweist, dass ihn die Durchsicht der Broschüre, die Feststellung, mit welcher Willkür, Tendenz und Unkenntnis mit statistischem Material [2]) umgegangen wird, sowie die aufgestellten Behauptungen und Schlussfolgerungen, zugleich empört und erheitert haben. Folgender Ausschnitt aus Freulers Schrift macht dies begreiflich:

Betriebsdichte und Beschäftigungsquoten in verschiedenen Städten und Kantonen.

1. Schlussfolgerungen in der Schrift Duttweilers.

a) Betriebsdichte: «In St. Gallen bedarf es *20* Spezierläden, um die Bedürfnisse von 10,000 Einwohnern mit Lebensmitteln zu befriedigen. In Basel sind schon deren *29* und in Bern *30* hiefür nötig, in Zürich sogar *36*. Betriebswirtschaftlich ausgedrückt heisst das, dass im Kt. St. Gallen *20* Lebensmittel-Kleinhandelsgeschäfte dieselbe Arbeit verrichten, wie in Zürich *36*.»

b) Beschäftigungsquotient: «Noch schärfer prägt sich das Missverhältnis in den Arbeitsleistungen der in diesen Läden Beschäftigten aus. 38 St. Gal-

[1]) Als positiver Teil der Broschüre bezeichnet Duttweiler die Vorschläge, die er dem Präsidenten des Schweizerischen Gewerbeverbandes gemacht hat.

[2]) Wohl vorsichtshalber, zur eventuellen Entlastung Duttweilers, ist der Bearbeiter des statistischen Materials besonders angegeben.

ler leisten im Spezereihandel genau so viel wie 92 Zürcher. Ist es da verwunderlich, wenn die Zürcher Spezierer über schlechte Zeiten klagen?... Für die Bezeichnung der Ursache des unerwünschten Zustandes ist «Übersetzung auf Kosten der Konsumenten» wahrscheinlich der treffendste Ausdruck.»

Der Zürcher Speziererstand wird somit als träger und ungesunder Stand gebrandmarkt. Die zitierten Zahlen sind aber vollständig falsch.

*2. Richtigstellung:**)

a) Betriebsdichte: Im Kanton St. Gallen trifft es auf 10,000 Einwohner 47 (20) Spezerei- und Gemischtwarenläden, im Kanton Zürich 36, Zürich-Stadt 33 (36).

b) Beschäftigungsquotient: Beschäftigte im Spezerei- und Gemischtwarenhandel auf 10,000 Einwohner im Kanton St. Gallen: 86 (38), im Kanton Zürich 75 (92).

(In Klammern die von der Migros angegebenen Zahlen.)

Die Zahlen sind dem Bericht Nr. 11 der eidgen. Preisbildungskommission (S. 6) entnommen und stammen aus der eidgen. Betriebszählung 1929. Wie die Fussnote der Duttweilerschen Schrift angibt, benutzte der Verfasser die gleiche Quelle. Wieso dieser gewaltige Unterschied? Im Zeitpunkt der Zählung waren im Kanton Zürich nicht viel mehr, sondern sogar relativ weniger Betriebe und weniger Beschäftigte im Spezerei- und Gemischtwarenhandel als im Kt. St. Gallen. Wir werden aber deshalb nicht den unzulässigen Schluss ziehen, die St. Galler Spezierer leisten weniger Arbeit als die Zürcher.

3. Untersuchung der Fehlerquellen:

Der Bearbeiter der Duttweiler Schrift hat wohl die klar und eindeutig bezeichnete Tabelle der eidgen. Preisbildungskommission nicht richtig verstanden, denn sonst würde er nicht aus einer Kolonne, die überhaupt keine Spezereigeschäfte bezeichnet, Zahlen entnommen und wie aus seinem Kommentar klipp und klar hervorgeht, als Spezereiläden ohne Gemischtwaren bezeichnet haben. Er operiert mit falschen Zahlen, die teils um das Doppelte differieren, und stellt dann natürlich mit seinen Resultaten die Tatsachen auf den Kopf.

Aber auch mit richtigen Zahlen wäre dieser Experte mit seiner Vergleichsmethode zu falschen Schlüssen gelangt. Statt ähnliche Wirtschaftseinheiten, also in diesem Falle Stadt mit Stadt, Land mit Land oder Kanton mit Kanton zu vergleichen, stellt er ausgerechnet die Stadt Zürich dem Kanton St. Gallen gegenüber. Warum? Er stellt die grösste Differenz fest, und Anfänger der Statistik suchen fieberhaft nach grossen Differenzen und glauben dann, eine grossartige Entdeckung gemacht zu haben. Statt ein dichteres Verteilungsnetz von Lebensmittelgeschäften in der Stadt als Normalzustand zu erkennen, findet er solche Verhältnisse frappant. Weiss er nicht, dass die Landbewohner dank ihrer Felder und Gärten teils Selbstversorger in Lebensmitteln sind? Dass ferner die Stadt viele Spezialgeschäfte, z. B. Delikatessengeschäfte aufweist, als deren Kunden auch die Landfrauen in Betracht kommen, und dass dieses Einzugsgebiet in der Betriebsdichte unberücksichtigt bleibt.

*) Bericht Nr. 11 der eidgen. Preisbildungskommission.

Der Autor hat noch einen andern «lapsus» begangen. Er wollte die Spezereiläden, die ausser Lebensmitteln auch andere Waren führen, aus seiner Betrachtung ausschliessen. Nun aber weiss jedes Kind, dass es in den meisten Spezereiläden und im «Konsum» noch eine Menge anderer Waren kaufen kann. Diese Läden nicht einbeziehen, hiesse die Mehrheit der Spezereigeschäfte nicht berücksichtigen, und die so erhaltenen Resultate würden gar keine zuverlässigen Rückschlüsse auf den Speziererstand ergeben.

Hat Duttweiler, der «grosse Fachmann im Lebensmittelhandel», dies alles nicht beachtet und auch nicht gemerkt, dass die Zahlen kommentiert werden, als ob es sich nur um Einzelunternehmungen des Spezereihandels handelte und dass nicht auch die Filialgeschäfte in den Zahlen inbegriffen sind?

„Einheitliche Kalkulation" bei der Migros.

Ein weiterer Beweis, mit welcher Vorsicht Behauptungen der Migros aufgenommen werden müssen, ist die wiederholte Feststellung, dass die Migros keine einheitliche Kalkulation durchführt. Die Migros hat mehrmals schon das Gegenteil kundgegeben. So praktiziert sie auf den Plätzen Zürich und Basel folgende Preise:

			in Zürich	in Basel
Olivenöl «Santa Sabina»	p. Lt.	Fr.	1.25 ½	1.14 ½
Speiseöl «Amphora»	»	»	1.10 ½	1.22 ⅔
Speiseöl «La-du-Typ»	»	»	—.85 ½	1.—
Feinkristallzucker	p. kg	»	—.37,7	—.33

Es zeigt sich, dass die Migros infolge des Konkurrenzkampfes die Preise stark variiert, um sich gegenüber den event. Verlusten an einem Orte in andern zu erholen.

Staatsangestellte und Lohn- und Preisabbau.

SZW. Ein Staatsangestellter schreibt u. a.: «Wir sind alle aufeinander angewiesen. Darum ist es unbegreiflich, dass viele Staatsangestellte meinen, den Lohnabbau nun dadurch erwidern zu müssen, dass sie ihre Einkäufe im Warenhaus, bei der Migros oder Epa vornehmen. Einer meiner Kollegen sagte mir kürzlich, «jetzt gehe ich auch in diese Billighäuser». Diese Rechnung ist falsch. Wir vergessen, dass gerade diese «billigen» Massenbetriebe den Billigkeitsfimmel brachten, der nun zum Lohnabbau führt... Wenn wir nun erst recht diesen billigen Massenbetrieben nachlaufen, dann fördern wir erst recht den Lohnabbau. Jeder Preisdruck bringt hinter sich immer den Lohndruck. Wir Staatsangestellte haben ein Interesse daran, dass rechte Preise und rechte Löhne bezahlt werden, dann kann die Wirtschaft gedeihen und damit auch der Staat. Wir dürfen also nicht zu den Billigmagazinen laufen, nicht in jene Einheitspreisablagen, nicht in jene Migrosfilialen, die uns vortäuschen, der niedrigste Preis sei unser Heil. Wir müssen diese Täuschung endlich erkennen, denn hinter diesem niedrigen Preis steht der niedrige Lohn, der niedrige Verdienst, der morgen oder übermorgen alle trifft.»

2 Jahre „Dr guet Konsi-Husgeischt".

Vor kurzem ist der zweite Jahrgang dieser Hauszeitung des Konsumvereins Thun-Steffisburg und Umgebung beendet worden. Diese Publikation, mit der wir unsere Leserschaft schon bekannt gemacht haben, füllt eine Lücke, die in vielen Genossenschaften auch verschwinden sollte. Ob der Hausgeist in der Thuner Genossenschaft besser geworden ist, fragt der rührige «Redaktionsstab». Nach der guten Aufnahme des Hausorgans zu urteilen, ist an einem Erfolg nicht zu zweifeln. Möge «Dr guet Konsi-Husgeischt» auch im neuen Jahre seinen Zweck erfüllen!

Kurze Nachrichten

Wieder eine Eingabe der Müller. Der Verband schweizerischer Klein- und Mittelmühlen wünscht in einer Eingabe an die eidgenössischen Räte, dass die handwerklichen, gewerblichen Mühlenbetriebe gegen die Konkurrenz der Grossmühlen geschützt werden.

Massnahmen gegen Bat'a auch in Frankreich. Ein französischer Gesetzesentwurf verbietet — ohne Genehmigung durch das Handelsministerium — die Eröffnung, Vergrösserung, Umwandlung und Verlegung von Schuhfabriken für drei Jahre. Einer Bewilligung unterliegt auch die Eröffnung neuer Verkaufsstellen im Schuhwaren-Einzelhandel und die Vergrösserung bestehender Verkaufsstellen bei Grossunternehmungen.

Anleihenmarkt. Im Jahre 1935 wurden in der Schweiz für 525 Millionen Franken (i. V.: 751) Anleihen aufgelegt. Davon waren 159 Millionen Franken (426) Neubedarf.

Kleinhandelsumsätze. Diese lagen im Dezember 1,8 % unter denen des Vorjahres und für das ganze Jahr 2,3% unter dem Ergebnis von 1934.

Bautätigkeit. In den erfassten Städten sind 1935 6661 (11,011) Neubauwohnungen erstellt und 4919 (8734) Wohnungen baubewilligt worden.

Hotels. Die Bettenbesetzung betrug Mitte Dezember 17,8 % (22,8 %) und Ende Dezember 45,4 % (ungefähr gleich wie letztes Jahr). — Die Fremdenverkehrsstatistik zählte im November 576,000 (569,000) Uebernachtungen.

Initiative gegen die Getränkesteuer. Diese Initiative ist mit rund 158,000 gültigen Stimmen zustandegekommen. Die hohe Stimmenzahl gibt der förmlichen Entrüstung der welschen Weinbauern lebhaften Ausdruck.

Aus der Praxis

Auch die Schuhvermittlung muss verstanden sein.

Die Instruktionsverkäuferin der Schuh-Coop hat im Laufe ihrer Tätigkeit wieder eine ganze Reihe wertvoller Beobachtungen gemacht, die sie zusammen mit einer beachtenswerten Kritik und beherzigenswerten Ratschlägen vor allem den in der Schuhvermittlung Tätigen zur Kenntnis bringt. Sie schreibt:

Erfahrungen und Beobachtungen im Aussendienst im Jahre 1935.

Das Kalenderjahr begann mit den im Januar typischen Inventaren, Lagerrevisionen und Spezialverkaufsvorbereitungen. Die Schuh-Coop stellt jedes Jahr den Vereinen Personen zur Verfügung, deren Aufgabe es ist, solche Spezialverkäufe vorzubereiten. Spezialverkauf hat zweierlei Charakter:

1. Er kann ein Verkauf von Einzelpaaren und kleinen Sortimenten sein, die man serienweise zu gleichen Preisen abzustossen trachtet.

2. Er kann ein günstig arrangierter Verkauf von kuranten Artikeln in niederen Preislagen sein.

In den geordneten Konsumverein-Schuhgeschäften ist diese Arbeit eine Freude, nicht aber bei vernachlässigten, ungepflegten Lagern. Gerade diese Lagerrevisionen und Spezial-Verkaufsarrangierungen sind für mich immer ein sprechendes Bild der verschiedenen Arten Geschäftstaktik in unserer Branche. Dort, wo diese Revisionen regelmässig saisonweise durchgeführt werden, wird unsere Arbeit geschätzt und kann als produktive Arbeit bezeichnet werden. Wir werden auch gerufen, erst wenn ein gewisser Teil der Ware schon durch zu langes Lagern entwertet ist, so dass eine tiefgreifende Abschreibung unumgänglich ist. Hat man den Mut, diese unangebrachte Verzögerung zu kritisieren, so kommt es nicht selten vor, dass man die Schuld der Schuh-Coop als Lieferantin zuschieben will. Ein zu grosses Lager darf aber niemals aufs Schuldkonto des Lieferanten gebucht werden. Es wurde und wird nie ein Verein gezwungen, Schuhe zu kaufen, die er nicht benötigt; die Bestimmung des Assortimentes und der Quantitäten ist Sache der betreffenden Vereinsfunktionäre selbst. Es bot sich mir so oft Gelegenheit, die Ursachen solcher zu grosser alter Lager auf den ersten Blick festzustellen. Solche Ursachen sind:

1. Wenn der Schuhladen nicht an verkehrsreicher Strasse liegt.

2. Wenn die Verkäuferin nicht fachtüchtig ist.

3. **Wenn die Verkäuferin mit anderen Branchen so beschäftigt ist, dass ihr keine Zeit bleibt zur richtigen Pflege eines Schuhlagers,** was sehr oft der Fall ist. Wie manche Schuhverkäuferin muss in ihrer kundenfreien Zeit in der Manufakturwaren-Abteilung mithelfen. Jede Lagerarbeit am Schuhlager wird als Zeitverschwendung bezeichnet, meistens sogar von den lieben Mitarbeiterinnen, den Manufakturwaren-Verkäuferinnen, welche im gleichen Raum arbeiten, aber gar nichts mit Schuhen zu tun haben wollen und deshalb gar kein Verständnis für diese Arbeit aufbringen und sogar fähig sind, die Schuhverkäuferin als bequeme Verkäuferin zu taxieren. Die grösste Gefahr aber ist, eine Verkäuferin der allgemeinen Branchen zu zwingen, den Schuhverkauf zu übernehmen, wenn sie keine Freude und kein Verständnis dafür hat; solche Schuhlager können unmöglich mit Interesse und Gewandtheit geführt werden, denn die Freude an der Branche ist erste Bedingung für eine gute, tüchtige Schuhverkäuferin. —

Warum gibt es noch Genossenschafts-Schuhgeschäfte, die jedes Jahr mit Verlust abschliessen?

Warum gibt es in gleichen Gegenden, sogar verschiedentlich in unmittelbarer Nähe unter genau gleichen Verhältnissen, solche, welche mit gleicher Kundschaft auch den Schuhverkauf als interessante Branche bezeichnen und gut abschliessen?

Gemachte Erfahrungen bestätigen, dass nur wenn Verwaltung, geschultes Verkaufspersonal und gute Lage des Geschäftes zusammenarbeiten, eine erfreuliche Abschlussziffer erwartet werden darf.

Kein einziges Schuhgeschäft in der ganzen Schweiz wird so durch Fachschriften, durch ständige Vorbereitung auf alles in der Branche Vorkommende, unterstützt wie das Genossenschaftsgeschäft.

Jede Neuerscheinung in der Schuhbranche, jede Preisänderung, jede Neuerung auf dem Gebiete des Schuhverkaufs wird durch «Bulletin» bekanntgegeben, immer soviel voraus, dass jedes Geschäft, ob klein oder gross, Zeit genug hat, sich auf solche

Arbeiten vorzubereiten, resp. solche Arbeiten rechtzeitig vorzunehmen.

Diese Arbeit wird aber leider vielfach gar nicht geschätzt, vielfach gar nicht beachtet, oder sogar als diktatorische Vorschrift taxiert. Wir könnten uns viel kostbare Zeit erübrigen, wenn diese Aufklärungsarbeit nicht gemacht würde, aber wir wollen so weit kommen, dass unsere Vereine in unserer Branche so arbeiten, damit die Umsätze näher an den effektiven Bedarf der Mitglieder herangebracht werden. Dadurch wird der nötige Lagerumschlag trotz gediegener schöner Auswahl in ein besseres Verhältnis gebracht werden.

Ueberall dort, wo ein erfreulicher Geschäftsgang zu konstatieren ist, stellt es sich heraus, dass die Verwaltung mit Umsicht und Interesse mitarbeitet. Sobald eine Verkäuferin eine einigermassen branchenkundige oder bracheninteressierte Hand über sich spürt, macht sie ihre Arbeit doppelt exakt und doppelt gerne aus dem logischen Grund, dass ihre Arbeit gewürdigt und geschätzt wird.

Die Verkaufsarbeit in der Schuhbranche ist heute ja oft eine richtige Geduldsprobe, zu welcher es manchmal eine Art Verstellungskunst braucht. Fester Wille, dazu das notwendige Verantwortungsbewusstsein, Takt, Geduld und Ausdauer sind ja heute die Hauptfähigkeiten, welche die tüchtige Verkäuferin in der Schuhbranche nebst den Branchenkenntnissen haben muss.

Eine tüchtige Verkäuferin kann aber mit Hilfe unserer «Bulletin»-Mitteilungen sich alle Kenntnisse aneignen, die als temporäre Erscheinungen in der Branche auch von der tüchtigsten Verkäuferin neu aufgenommen werden müssen. Die immer wieder erscheinenden Neuerungen müssen intensiv studiert werden, die Schuhverkäuferin muss ständig danach trachten, sich weiter zu bilden.

Richtige Zusammenstellung dieser «Bulletin»-Mitteilungen, nummernweise geordnet, separat in einer Mappe, mit Verzeichnis des behandelten Themas geben ein richtiges Lehrbuch, dessen Zuhilfenahme bei vielen Spezialfällen, wie Reklamationen, Lederbeanstandungen etc. wertvolles Material bildet. Ich habe zwar erst zweimal beobachten können, dass diese Belehrungen so zu Hilfe gezogen wurden. Wenn ich in einer Schublade, verborgen unter Lieferscheinen und Belastungskopien wie ein verirrtes Kind im Walde, ein einzelnes «Bulletin»-Exemplar finde, von den nicht vorhandenen «Bulletins» gar nicht zu reden, so kann ich mit Bestimmtheit auch voraussagen, dass hier verschiedenes nicht in Ordnung ist und das Schuhgeschäft mit unbefriedigendem Resultat abschliesst. Solche Verkäuferinnen erhalten nie eine gute Ordnungsnote, denn solcher Mangel an Ordnungssinn wirkt sich auch im Lager ungünstig aus.

Ich konstatiere immer und immer wieder, dass Verkäuferinnen, die ihre eigentliche Ausbildungszeit in der Branche durch Tätigkeit in andern Schuhgeschäften ergänzten, viel mehr Weitblick und Branchenkenntnisse haben und in allen Fragen des Schuhverkaufs versierter sind als diejenigen, die von Anfang an den Schuhverkauf zwangsmässig übernehmen mussten.

Was muss eine tüchtige Schuhverkäuferin eigentlich wissen?

Ueber diese Frage hat unser Herr Hunzinger schon so oft in Referaten und «Bulletins» gesprochen und geschrieben, dass es hier nur in kurzen Worten erwähnt zu werden braucht:

Gute Kenntnisse über Leder, Formen, diverse Macharten der Schuhe, Fussanatomie, Erfahrung in der Bestimmung des Assortimentes und richtiges Ueberwachen der Lagerbestände, sowie freundliches Wesen sind Voraussetzungen, ohne welche keine Tochter den Beruf der Schuhverkäuferin ausüben sollte.

Heute kommen als Bedingungen dazu:

Weitblick in der Handhabung eines **gesunden Lagers,** Intelligenz bei Aufgabe der Bestellung, richtige Disponierung (Saisonbestellungen und Zwischenbestellungen richtig, genügend und doch nicht zu gross zu machen), Reassortierung zur rechten Zeit.

Differenzierung:

Welche Artikel dürfen weiter bestellt werden?

Welche Artikel müssen ausgeschaltet werden?

Welche und wieviel Neuheiten dürfen neu aufgenommen werden?

Wie muss die Reklame sein?

Wie mache ich meine Schaufenster und wann?

Wie kontrolliere ich das Lager täglich?

In Verbindung mit der Verwaltung Kontrolle, welche Mitglieder den Bedarf an Schuhwaren nicht in der eigenen Genossenschaft eindecken.

Systematische Bearbeitung der in Betracht fallenden Mitglieder.

Mit wenig Ausnahmen treffe ich selten eine Schuhverkäuferin, welche alle diese Eigenschaften aufweist. Weshalb?

Es wird beim Engagement immer noch zu wenig Wert auf die persönliche Eignung der Bewerberin gelegt; sehr oft spielen verwandtschaftliche oder Ortsverhältnisse, vielfach aber auch die Lohnfragen die wichtigste Rolle. Für einen knappen Gehalt wird man nie eine gut ausgewiesene Verkäuferin finden. Eine gute Entlöhnung für eine tüchtige Kraft hat sich immer noch bezahlt gemacht. Eine billige Verkaufskraft ohne gute Fähigkeiten schadet durch Vernachlässigung des Lagers mehr, als die Differenz des Gehalts für eine tüchtige Verkäuferin ausmachen würde.

Es darf aber nicht jedes ungesunde Lager nur zu Lasten der Verkäuferin gebucht werden, denn nicht jede Verwaltung hat das nötige Verständnis, nicht einmal die notwendige Zeit, um die Verkäuferin in ihren Arbeiten, wie Saison-Verkäufen, **verbilligten Serien, Abschreibungen auf alten oder Einzelpaaren** zu unterstützen. **Wie oft wird eine notwendige Abschreibung im richtigen Zeitpunkt nicht gestattet!**

Das vergangene Jahr hat mir in einem Falle bestätigt, dass man uns ruft, unsere Arbeit aber nachher so kritisiert, dass notwendige Abschreibungen nachher als rigoroses Vorgehen dargestellt wurden, trotzdem ich an erwähntem Lager, wenn es mir gehört hätte, noch tiefer abgeschrieben hätte. Unsere Arbeit in den Verkaufslokalen sollte eigentlich mehr instruktiver Art sein, aber die Verhältnisse erfordern oft, dass die Arbeit an Ort und Stelle sofort gemacht wird, da vielmals dem Personal die Energie fehlt, mit Tempo hinter diese Arbeiten zu gehen. Dasjenige Personal, das aus irgend einem Bequemlichkeitsgrunde solche Arbeiten verschiebt, sollte als untüchtig bezeichnet werden. Es ist mir

sogar begegnet, dass eine Verkäuferin am Samstag-Morgen für eine Stunde abwesend war, um daheim ihr Zimmer der Samstagsreinigung zu unterziehen. Ich möchte den Schuhhändler sehen, der seiner Verkäuferin am Samstag-Morgen frei gibt für Hausarbeiten!

Zum Schluss meiner Kritik möchte ich folgenden wichtigen Punkt speziell analysieren. Vereine betonen, dass die Konkurrenz billigere Preise habe, und suchen nach diesen Kampf-Artikeln. Vereine mit zeitgemässen normalen Lagern haben diese Kampf-Artikel ja meistens schon auf Lager; wer sie nicht auf Lager hat, ist bestimmt selbst schuld, indem die Verkäuferin oder die Verwaltung bei Vorlegung der Kollektion dieselben nicht kaufen wollte.

Ich konnte sogar konstatieren, dass Vereine billige Artikel kommen liessen, dabei aber Artikel am Lager hatten, die hätten abgeschrieben werden können und so als Kampf-Artikel gegangen wären, sodass eine Lagerverminderung und Konkurrenzfähigkeit zu gleicher Zeit erreicht worden wäre. Hat man aber solche nicht mehr ganz modegerechte Typen auf Lager und schreibt sie nicht ab, legt neue billige Serien auf Lager, so entsteht die vielerwähnte Lagervermehrung, und die oben erwähnten Typen bleiben erst recht auf Lager und müssen später noch viel mehr abgeschrieben werden.

Ueber dieses Thema könnte man Bände schreiben, das tüchtige Personal tut seine Pflicht, und das Schuhgeschäft marschiert recht; und das untüchtige Personal macht es nie unaufgefordert — zum Schaden des Geschäfts.

Deshalb, wenn eine Klage zu uns kommt, dass der Schuhverkauf nicht rentiere, frage ich zuerst:

Wo liegt der Laden?
Wie ist die Verkäuferin?
Wie ist die Verwaltung eingestellt?
Ist überhaupt Ordnung im Betrieb?

Wir mussten dieses Jahr an verschiedenen Orten Lager-Umstellungen, Lager-Revisionen, Lager-Reduktion und Personal-Wechsel vornehmen.

Die Ursachen der Lagerüberladung waren meistens, richtig gesagt, immer die gleichen: Unfähigkeit des Personals, das Lager zu überblicken.

Artikel, die sie bei Vorlage unserer Kollektion noch nicht zu kaufen wagten, kauften sie nachher, weil solche zu Beginn der Saison von der Kundschaft in grösseren Quantitäten verlangt wurden. Nicht alle Mitglieder warteten bis zum Eintreffen dieser Artikel, kauften bei der Konkurrenz, weshalb alsdann am Ende der Saison noch grössere Vorräte liquidiert werden müssen.

Die wenigen Vereine, die bis heute noch von anderen Lieferanten beliefert wurden, zeigen immer wieder die gleichen Fehler, indem, **wie gesagt, die gleichen Artikel gekauft werden**, die in unserer Kollektion schon figurierten und deshalb das Lager doppelt belasten durch die **Analogität der Formen und speziell der höheren Preise wegen.** Sehr oft wird auch in einem solchen Falle der Schuh nur des Types wegen gekauft, ohne die Chaussierung der Form zu berücksichtigen, während in unserer Kollektion die Formen immer so ausgewählt werden, **dass sie annähernd jedem normalen Fusse angepasst werden können.**

Ich war immer der Auffassung und bin es auch heute stärker denn je, dass die Verwaltung vom Artikel Schuhe ebensoviel verstehen sollte wie die Verkäuferinnen, dann könnten viele Fehler und Missstände vermieden werden. So gut wie der Privat-Schuhhändler die Ursachen der Unkorrektheiten in seinem Geschäft kennt, so würde der Verwalter die Ursachen im Schuhgeschäft rechtzeitig erkennen und rasch abhelfen. Solange aber einem Verwalter die Branche vollständig fremd ist, kann er unmöglich der Verkäuferin ein tadelnder oder lobender Vorgesetzter sein, da die Verkäuferinnen sehr gerne dazu neigen, aus der Branchenunwissenheit ihres Verwalters in gewissem Sinne Nutzen zu ziehen.

Meine Erfahrungen **das ganze Jahr hindurch** bringen mich erneut zu der alten und immer wieder wahren Ueberzeugung, dass nur systematisches, ganz exaktes Arbeiten, Intelligenz und fachtüchtige Führung einem Schuhladen zum Aufblühen verhelfen können. Wo diese Vorbedingungen nicht erfüllt werden, wird das Resultat immer unerfreulich sein.

Laden-Einrichtungen.

Die Neueinrichtungen in Genossenschaften haben durchwegs regeren Verkehr, also Mehrumsatz, gebracht. Die Branche erfordert heute zeitgemässe Ladeneinrichtungen. Wo heute noch in finstern Lokalen, die eher wie Magazine oder ihrem Zwecke entzogene Küchenräume aussehen, Schuhe verkauft werden sollen, kann keine gediegene Kundschaft erwartet werden. Wo die Kundschaft die am Lager liegenden Schuhe nicht sehen kann, wird auch nicht die entsprechende Auswahl erwartet. Wenn man zuerst Magazine durchschreiten muss, bei sämtlichen Oel-, Essig- und Petrolaufbewahrungsstellen vorbei kommt, oft durch so enge Räume, dass die Gefahr der Beschmutzung der Kleider des Kunden besteht, kann ein freudiges Besuchen des Schuhverkaufsraumes nicht erwartet werden.

Zum Schuhverkauf gehört auch ein energisches, freudiges Auftreten der Verkäuferin, speziell dort, wo noch andere Artikel mitverkauft werden. Das Zutrauen zu der Schuhverkäuferin kann nur durch fachrichtige Auskunft erworben werden. Jede unklare Auskunft schafft Misstrauen.

Sehr oft machte ich die Beobachtung, dass unter Neueinrichtung eines Schuhladens eher Luxus-Einrichtung verstanden wurde. Dieser Befürchtung kann und will ich gerne persönlich entgegen treten. Es braucht gar keinen Luxus-Laden, er soll einfach zeitgemäss und praktisch sein. Es stehen heute für solche Arbeiten tadellose Firmen zur Verfügung, die sogar im Bedarfsfalle viele Arbeiten, wie Schreiner- und Glaserarbeiten an Ort und Stelle ausführen lassen, sodass die Handwerkerschaft am Ort als Kunde zugezogen werden kann.

Es ist mir ja bekannt, dass es vielerorts nur am nötigen Verständnis der Behördemitglieder fehlt, indem oft Verwaltung und Präsident schon längst die Notwendigkeit einer zeitgemässen Einrichtung vorschlugen. Meistens ist es aber Tatsache, dass gerade die gleichen Herren am schärfsten kritisieren, wenn der Umsatz in Schuhen zurückgeht. Dort wo die Schuhe infolge ganz alter Einrichtung und infolge Platzmangels an sieben verschiedenen Orten, meistens hochgelagert werden müssen, ist der schuheinkaufende Kunde immer ein Hemmschuh im raschen Abwickeln des täglichen Verkaufs und bekommt nicht selten den Eindruck, dass sein Einkauf nicht gerade freudig begrüsst werde, was bestimmt nicht umsatzfördernd wirkt.

Deshalb gehören fachtüchtiges Personal und zeitgemässe Ladeneinrichtung
zu den ersten Forderungen für ein gutgehendes Schuhgeschäft.

Unfall-Verhütung.

Im Jahre 1934 hatten die Arbeitgeber für die obligatorische Versicherung der Betriebsunfälle der Schweizerischen Unfallversicherungsanstalt rund 37 Millionen Franken zu zahlen. Im gleichen Jahre ereigneten sich 85,581 Betriebsunfälle, wovon 288 Todesfälle. Die 42,655 Bagatellschäden, bei denen die betriebswirtschaftliche Störung mehr ins Gewicht fällt als die gesundheitliche Schädigung, sind dabei nicht mitgezählt.

Was kann dagegen getan werden? Viel mehr, als man im allgemeinen annimmt. Ein jeder, vom obersten Leiter bis zum letzten Handlanger, sollte stets ein Auge, oder besser noch, beide offenhalten, um zu sehen, wo Gefahr drohen könnte: eine vorspringende Ecke, ein vorstehender Nagel, ein Stück, das im Wege liegt, ein schadhaftes Tragseil, ein schlüpfriger Fussboden etc. etc. Es genügt jedoch nicht, die Gefahr zu erkennen: man muss sie vielmehr sofort beseitigen.

Frage ich mich jeden Morgen, was heute für die Unfallbekämpfung in meinem Betriebe getan werden könnte?

A. Carrard.

Konsumgenossenschaftlicher Frauenbund

Frauen-Kreiskonferenz Winterthur.

Am 26. Januar flatterte vom Volkshaus Winterthur stolz die Regenbogenfahne. Dieser feine Willkommgruss galt den Genossenschaftsfrauen, die sich von nah und fern, sogar von Chur und Erstfeld, eingefunden hatten, um einige Stunden ernster Arbeit unserer Bewegung und der Freundschaft zu widmen. Im Versammlungslokal leuchteten verschwenderisch die Internationalen Genossenschaftsfarben. Cyclamen und Primeln, mit Weidenkätzchen, dem Zeichen erwachenden Lebens garniert, schmückten die blütenweissen Tische. Die Frauen, stark von Gefühlsmomenten beherrscht, liessen die sinnige Aufmerksamkeit tief auf sich wirken, und rasch fühlten sich alle verbunden zur Genossenschaftsfamilie.

Kurz nach 14 Uhr eröffnete Frau Ganz, Mitglied des Genossenschaftsrates des Konsumvereins Winterthur, die Tagung, alle Anwesenden herzlich willkommen heissend. Auch Herr Diener, Mitglied der Verwaltungskommission, überbrachte die Grüsse des lokalen Konsumvereins.

Über den Hauptverhandlungsgegenstand: «Private und genossenschaftliche Gütervermittlung» referierte Frau P. Ryser, Biel. Sie meisselte scharf die Unterschiede, welche die beiden Arten der Bedarfsdeckung kennzeichnen, heraus: Dort Profit — hier Dienst am Volke. Nach kurzem Rückblick auf die schweizerische und internationale Genossenschaftsbewegung, setzte sie sich mit den neuzeitlichen Gegnern der Genossenschaftssache auseinander, indem sie hauptsächlich den Methoden der Migros auf den Grund ging. Die Anwesenden waren dankbar, einmal über die Vor- und Nachteile der neuen Konkurrenz aufgeklärt zu werden, um die erhaltenen Kenntnisse im Propagandadienst für die Genossenschaft verwerten zu können.

Zur Erhaltung des Vertrauens und zur Erhöhung der Leistungsfähigkeit der Genossenschaften wünschte die Referentin: vermehrte Berücksichtigung des Konsumentenstandpunktes in wirtschaftspolitischen Fragen, bessere Bekanntmachung der Leistungen von Verband und Konsumvereinen in der Presse, intensivere Förderung der Hauswirtschaft in Verbindung mit der Genossenschaft, vermehrte Heranziehung der Frau zur Mitarbeit und kräftigere Unterstützung der genossenschaftlichen Frauenbewegung.

Die Frauen fordert sie auf, besonders durch das gute Beispiel zu wirken. Sie sollen auch ihre Ansprüche an die Warensortimente im Konsumladen herunterschrauben und den Genossenschaftsgedanken durch persönliche und organisierte Propaganda in vermehrtem Maße verbreiten, ihn auch in andere Frauenvereine tragen und durch Gründung genossenschaftlicher Frauenorganisationen grössere Frauenkreise beeinflussen.

Die anschliessende Aussprache wurde lebhaft benützt und brachte manche brauchbare Anregung.

Mit Interesse hörten die Versammelten hierauf Berichte über die Tätigkeit des Konsumgenossenschaftlichen Frauenbundes und der angeschlossenen Sektionen im verflossenen Jahre. Viel mühevolle Kleinarbeit ist von überzeugten Genossenschafterinnen geleistet worden. Im Mittelpunkt der Tätigkeit stehen immer noch hauswirtschaftliche Kurse aller Art und Propaganda von Haus zu Haus. Schade, dass die Männer nicht hören konnten, mit welcher Hingabe und Begeisterung die Frauen von ihrer Arbeit sprachen, manches Vorurteil hätte besiegt werden können.

Die Überraschungen, welche die Spitzen des Konsumvereins Winterthur den Genossenschafterinnen schon eingangs der Tagung bereitet hatten, wiederholten sich am Schlusse derselben. Ein ausgezeichneter Co-op-Kaffee mit Zugaben fand dankbare Würdigung.

Hoffen wir, dass ein weiterer Zweck der Versammlung, den Boden auch in Winterthur für einen genossenschaftlichen Frauenverein vorzubereiten, erreicht wurde.

Verwaltung und Behördemitglieder des Konsumvereins Winterthur dürfen des tiefen Dankes aller Konferenzteilnehmerinnen versichert sein, sie werden die Erinnerung an eine glänzend verlaufene Frauentagung noch lange im Herzen bewahren.

P. R.-R.

Bewegung des Auslandes

(Z. T. aus dem Nachrichtendienst des I. G. B.)

China. Errichtung eines Departementes für Genossenschaftswesen. Gegen Ende des vergangenen Jahres hat die chinesische Regierung ein Departement für Genossenschaftswesen errichtet.

— Die Kommission zur Linderung der Hungersnot bestätigt aufs neue ihre Politik der Förderung des Genossenschaftswesens. Die Exekutive der Internationalen Kommission zur Linderung der Hungersnot in China bestätigte im Namen der Kommission aufs neue die genossenschaftsfördernde Politik der letztern, «indem sie die günstigen wirtschaftlichen und sozialen Wirkungen des ländlichen Genossenschaftswesens sowie seinen engen Zusammenhang mit der Bekämpfung der Hungersnot anerkennt».

Finnland. Umsatz von S. O. K. im Jahre 1935. Als erste der ausländischen Grosseinkaufsgenossenschaften erstattet S. O. K., die ältere der beiden finnischen Grosseinkaufsgesellschaften, Bericht über den Warenumsatz des Jahres 1935. Danach erreichte er den Betrag von rund Fmk. 1,101,210,000, d. h. Fmk. 117,380,000 oder 11,9 % mehr als im Jahre 1934 und Fmk. 47,056,000 mehr als im bisherigen Rekordjahr, 1929. Der Wert der Eigenproduktion erfuhr von 1934 auf 1935 eine Erhöhung um Fmk. 33,423,000 auf Fmk. 212,011,000.

h.

Grossbritannien. Nationaler Propagandafeldzug. Während des nationalen Propagandafeldzuges, der dieses Jahr einen Bestandteil des Zehn-Jahresplans bildet, werden sämtliche Propaganda- und Publizitätsmittel der Genossenschaftsbewegung auf die Erreichung der unter dem Plan für dieses Jahr bestimmten Ziele gerichtet werden. Der Feldzug teilt sich in zwei Teile: der erste vom 8. bis zum 22. Februar

konzentriert sich auf die genossenschaftliche Warenverteilung und den Absatz genossenschaftlicher Erzeugnisse; der zweite, der mit dem Begehen des Internationalen Genossenschaftstages im Juli zusammenfällt, auf die Werbung neuer Mitglieder. Wie bei früheren Gelegenheiten haben der Genossenschaftsverband und die Grosseinkaufsgesellschaft Propagandamaterial vorbereitet und den Genossenschaften unentgeltlich zur Verfügung gestellt. Dieses besteht aus zwei illustrierten Flugschriften, Plakaten, Zetteln für Schaufensterwettbewerbe, Musterinseraten, Lichtbildern und Notizen für Redner. Ausserdem hat der Verband einen Jahreskalender, in welchem die verschiedenen im Laufe des Jahres zu veranstaltenden Publizitätsfeldzüge angegeben sind und ein Schaufensterplakat herausgegeben, auf welchem die Genossenschaften die monatliche Umsatzsteigerung darstellen können.

— Jede Minute ein neues Mitglied. Der alljährlich stattfindende Propagandafeldzug für neue Mitglieder, der von der Konsumgenossenschaft London jeweilen im Januar durchgeführt wird, wird in diesem Jahr sich über 26 Tage erstrecken. Sein Ziel geht dahin, jede Minute ein neues Mitglied oder insgesamt 37,400 Mitglieder aufzunehmen. Falls der Feldzug dieses Ziel erreicht, wird die Mitgliedschaft der Genossenschaft auf über 378,000 gebracht werden.

Holland. Genossenschaftliche und private Löhne im holländischen Bäckereigewerbe. Die genossenschaftliche Lohnpolitik tritt in günstiger Weise in einer Untersuchung über die Löhne im Bäckereigewerbe zutage, die vom niederländischen statistischen Amt durchgeführt wurde. Die Umfrage umfasst 6000 Arbeiter, die in privaten Bäckereien und 1500 Arbeiter, die in genossenschaftlichen Bäckereien beschäftigt waren. Die Untersuchung zeigte, dass seit 1931 beinahe alle Bäckereiarbeiter Lohnherabsetzungen über sich ergehen lassen mussten, die von 4 bis zu 14% gingen. Der Lohnabbau erfolgte in den genossenschaftlichen Unternehmungen in ziemlich gleichem Masse wie in den privaten Betrieben, hingegen haben die Genossenschaften in Utrecht und Groningen die Löhne nicht herabgesetzt trotz eines beträchtlichen Abbaus in Privatbäckereien. Die Löhne in den Genossenschaften waren auf der ganzen Linie höher als in den privaten Betrieben.

Norwegen. Die Genossenschaftsbank erhält die Konzession. Nach dem Vorbild anderer Länder, worunter auch der Schweiz, hatten die norwegischen Konsumgenossenschaften 1932 ihre eigene Bank gegründet, bis heute aber trotz mehrmaliger Versuche die Bewilligung zum Betriebe nicht erhalten können. Nun hat am 20. Dezember, obschon sich wiederum zahlreiche Widerstände geltend machten, endlich der Staatsrat seine Genehmigung erteilt, sodass die Bank in Tätigkeit treten kann. h.

Palästina. Umfang der Genossenschaftsbewegung. Im Februar 1935 bestanden insgesamt 623 Genossenschaften, nämlich 578 jüdische und 45 arabische. Die Neugründungen im Jahre 1934 umfassten 170 Genossenschaften, nämlich 130 Kreditgenossenschaften, 94 landwirtschaftliche Absatz- und 106 landwirtschaftliche Siedelungsgenossenschaften, 38 Konsumgenossenschaften, 116 industrielle Erzeugergenossenschaften, 119 Landankauf- und Baugenossenschaften und 20 gemischte Genossenschaften. Der Mitgliederbestand dürfte sich auf insgesamt 75—80,000 belaufen. Das Eigenkapital soll zwischen 750,000 Pfd. St. und 800,000 Pfd. St. betragen, und die Spareinlagen und Depositenkonti rund 2,250,000 Pfd. St.

Spanien. La Prevision Social im Jahre 1935. Die jüngste und wohl auch noch kleinste der genossenschaftlichen Volksversicherungsunternehmungen, La Prevision Social (Die Volksfürsorge), erfuhr 1935, d. h. im zweiten Betriebsjahre, eine Zunahme der Polizen von 332 auf 881, der Prämieneinnahmen von rund Pes. 6900 auf Pes. 15,500 und der Versicherungssumme von Pes. 4,958,000 auf Pes. 14,889,000. So bescheiden die Zahlen noch sind, so legen sie doch mit davon Zeugnis ab, dass seit dem politischen Umsturz auch in die spanische Genossenschaftsbewegung ein regerer Geist Einzug gehalten hat. h.

Aus unserer Bewegung

Aus unseren Verbandsvereinen.

Dem Allgemeinen Consumverein beider Basel, dessen Umsatzzahlen wir in unserer letzten Rundschau bekanntgaben, folgen einige andere der Grossen im Reiche unserer Bewegung mit kurzen Angaben über ihr Rechnungsjahr 1935. Der Lebensmittelverein **Zürich** vermochte seinen Umsatz um rund Fr. 206,000 auf Fr. 19,676,000 zu steigern, und 20 Millionen werden damit die Parole des neuangebrochenen Rechnungsjahres 1936. — **Winterthur** steht mit einem Umsatzrückgange von nur noch Fr. 2350 (Umsatz pro 1935 = Fr. 5,840,430) an der Wende von der fallenden zur steigenden Tendenz. Das Hauptverdienst an dieser erfreulichen Tatsache kommt der Bäckerei zu, die ihre Produktion um nicht weniger als Fr. 189,000 oder 56,8 % steigern konnte. — **Olten** berichtet von einem Rekordumsatz in Schuhwaren, zwar nicht dem Geldwert, wohl aber der Stückzahl nach. Es setzte 1935 insgesamt 27,000 Paare ab.

An sonstigen Verbandsvereinen verzeichnen Umsatzvermehrungen — Rückgänge werden immer weniger häufig — **Herzogenbuchsee** für das vierte Kalendervierteljahr 1935 um rund Fr. 19,500 auf Fr. 149,150, **Degersheim** für das zweite Halbjahr 1935 um Fr. 3850 auf Fr. 49,220, **Schwanden** (Glarus) für das Jahr 1935 um Fr. 8870 auf Fr. 739,210, **Sils i. D.**, ebenfalls für das Jahr 1935, um Fr. 3000 auf Fr. 206,840 und **Rolle** für das Rechnungsjahr 1934/35 um Fr. 11,000 auf Fr. 99,920.

Als wohl einziger unter den Verbandsvereinen führt die Siedlungsgenossenschaft **Freidorf** ein Einwohnerregister. In der letzten Nummer des als «Zeitung in der Zeitung» schon geraume Zeit vor dem Auftauchen der Migros auf der vierten Seite des Genossenschaftlichen Volksblattes veröffentlichten «Wochenblattes der Siedlungsgenossenschaft Freidorf» gibt der Registerführer, der frühere Redaktor des Genossenschaftlichen Volksblattes, Ulrich Meyer, bekannt, dass seit dem Bestehen des Registers, was annähernd heissen will, seit Bestehen der Siedlung, 44 Familien aus der Genossenschaft ausgetreten seien, dass 74 Geburten und 54 Todesfälle stattgefunden hätten, und dass — auch ein Beweis für das Altern der Bevölkerung — die Kinderzahl von 208 am Anfang auf 93 zusammengeschmolzen sei.

Die schon in einer früheren Rundschau erwähnte Versammlung der Konsumgenossenschaft **Biel** (B.) zur Gründung eines genossenschaftlichen Frauenvereins war von Erfolg gekrönt. Einstimmig beschlossen die zu der Versammlung vom 9. Januar erschienenen Frauen Eintreten auf die Vorlage, und die in Umlauf gesetzten Unterschriftenbogen füllten sich mit über 80 Namen. Auch in **Montreux** und **Vevey** kamen genossenschaftliche Frauengruppen zustande.

Der Konsumverein **Frauenfeld** und Umgebung veranstaltet unter seinem Personal einen Wettbewerb für Vorschläge zur Rationalisierung des Betriebes. Gute Ideen sollen mit einer Prämie ausgezeichnet werden. Wir zweifeln nicht daran, dass die anerkennenswerte Wertschätzung, die die Genossenschaftsverwaltung mit ihrem Vorgehen den Angestellten als Mitarbeitern entgegenbringt, ihre Früchte zeitigen wird.

Die Konsumgenossenschaft **Frick** und Umgebung beteiligte sich an einem Schaufenster-Wettbewerb und wurde dabei mit der Durchschnittsnote 1 an erster Stelle prämiert. Der Experte äusserte sich der Genossenschaft gegenüber persönlich zu seiner Begutachtung: «Trotzdem ich Gegner der Konsumgenossenschaften bin, so musste ich Ihnen in allen vier Kategorien Note 1 geben, weil ich in allen Bewertungskategorien (1. Technischer Aufbau, 2. Dekoration und Blickfang, 3. Plakatschriften und Preisetiketten, 4. Gesamteindruck) nichts aussetzen konnte.» Alle Hochachtung der unparteiischen Haltung des Experten und der anerkennenswerten Leistung.

Infolge des ständigen Rückganges im Verbrauch geistiger Getränke beschlossen die Coopératives Réunies in **La Chaux-de-Fonds**, das Patent für den Kleinverkauf von Spirituosen der Ablagen in Le Locle und Les Brenets nicht mehr zu erneuern. Damit reduziert sich die Zahl der Läden, für die die Genossenschaft das Patent noch besitzt, auf 2 (von insgesamt 48).

Die in einem früheren Bericht angekündigte Gründungsversammlung vom 15. Januar in der Waadtländer Gemeinde **Faoug** beschloss, die Gründung einer Konsumgenossenschaft in die Wege zu leiten; und nun soll schon am 29. Januar der Genossenschaftsladen dem Betrieb übergeben werden. Ein geradezu amerikanisches Tempo! Da die geschäftliche Leitung dem V. S. K. übertragen ist, muss man immerhin nicht befürchten, dass die Sache überstürzt sei.

In derselben Auflage von «La Coopération» teilt eine neugegründete Konsumgenossenschaft in demselben Kanton Waadt, die Société coopérative de consommation **Le Lieu** mit, dass in dem Augenblick, da die Leser die Mitteilung zu Gesichte bekämen, die Genossenschaft ihre Tätigkeit schon begonnen habe. Zwei Neugründungen schon gleich am Anfang, das ist unbestritten eine gute Vorbedeutung für den grossen Rest des Jahres. h.

Brugg. Dezember-Umsatz. Einer jener Konsumvereine, der sich nicht an die Wand drücken lässt, ist die Konsumgenossenschaft Brugg. Trotz Krise, trotz scharfer Konkurrenz kämpft sie unerschrocken und erzielt damit nicht zu verachtende Erfolge. Einzelne Verkaufslokale weisen geradezu grosse Mehrumsätze auf, andere halten die frühere Position, und nur wo industrielle Krise mit grosser Arbeitslosigkeit

herrscht, ist ein kleiner Schwund zu verzeichnen. Der Monat Dezember zeigt einen Gesamtumsatz von Fr. 113,700.—, was gegenüber Dezember 1934 einem Mehrumsatz von Fr. 8300.— entspricht. f.

Luzern. (Mitg.) Jahresabschluss des A. C. V. Diese Genossenschaft hat im verflossenen Jahre, zufolge Abschlusses eines Lieferungsvertrages mit dem Verband schweiz. Konsumvereine und wesentlicher organisatorischer Veränderungen im Betriebe, befriedigender gearbeitet als im Jahre 1934. Die Genossenschaft war imstande, ihre Mitglieder zu vorteilhaften Preisen mit erstklassigen Waren und Bedarfsartikeln zu bedienen und nebstdem die finanzielle Lage abermals wesentlich zu kräftigen. Vorgängig einer spätern eingehenden Besprechung des Jahresabschlusses melden wir folgendes:

Die Mitgliederzahl beträgt 13,175 gegen 13,266 im Vorjahr. Die Gesamteinnahmen betragen rund Franken 7,936,000.— gegen Fr. 8,113,000.—, somit eine Verminderung von Fr. 177,000.—. Die Betriebsrechnung schliesst mit einem Ueberschuss von Fr. 592,000.— gegen Fr. 533,000.— im Vorjahr ab. Nach Abrechnung der bereits im Dezember 1935 an die Mitglieder ausbezahlten Rückvergütung von 7 % im Betrage von Fr. 409,000.— gegen Fr. 432,500.— im Jahre 1934 bleibt ein Nettoüberschuss zu Abschreibungen und zur Aeufnung des Reservefonds von Fr. 183,000.— gegen Fr. 101,000.— im Vorjahre.

Sofern die Anträge auf Verwendung des Nettoüberschusses von Aufsichtsrat und Delegiertenversammlung gutgeheissen werden, beläuft sich der Reservefonds auf Fr. 1,000,000.—, das Mobiliar steht mit Fr. 130,000.— und der Fuhrpark mit Franken 50,000.— zu Buch. Die Liegenschaften der Genossenschaft, nebst den Betriebsliegenschaften auf Konsumhof, 34 Wohn- und Geschäftshäuser und 2 Bauplätze haben einen Buchwert von Fr. 4,760,000.— bei einem Erstellwert von Fr. 6,249,000.—.

Rupperswil. Konsumabend. Nach einem Unterbruche von 8 Jahren war wieder einmal ein Konsumabend. Samstag, den 18. Januar, war der wichtige Tag. Handharmonikaspiel, Theater («Alles wägeme Päckli Coop»), Couplets, Tanz lösten einander ab. Um ½ 12 Uhr gab es dann Schüblig mit Sauerkraut oder Kartoffelsalat. Wein und Gebäck wurden von der Genossenschaft geliefert. Wundersäcke, wo der Griff darein 50 Rp. kostete, brachten eine Abwechslung in die schon vorhandene Gemütlichkeit.

Der ganze Abend war ein echt genossenschaftliches Familienfest. Alle Mitwirkenden verdienen herzlichen Dank. H.

Zürich. (Korr.) Sitzung des Genossenschaftsrates. Der Genossenschaftsrat des Lebensmittelvereins gewährte in seiner Sitzung von 24. Januar Fr. 10,000.— zur Ausgabe von Bons von Fr. 10.—, 15.— und 20.— an arbeitslose Mitglieder unserer Genossenschaft; letztes Jahr wurden für diesen Zweck Fr. 7000.— verwendet. — Durch eine Revision der Statuten versuchen die Behörden, den Eintritt neuer Mitglieder wesentlich zu erleichtern, die Amtsdauer des Genossenschaftsrates und seiner Kommissionen auf 4 Jahre zu erstrecken und die Möglichkeit der stillen Wahlen zu schaffen. Mit 23 gegen 21 Stimmen wurde beschlossen, auf die Revision einzutreten, vorher aber die übrigen Geschäfte zu erledigen.

Für den Umbau der Tuchhalle im St. Annahofe, unserm genossenschaftlichen Kaufhause, war seinerzeit ein Kredit von Fr. 77,000.— gewährt worden. Weil eine Reihe von weitern grössern und kleinern Anpassungsarbeiten ausgeführt wurden, stiegen die Ausgaben auf Fr. 88,628.—. Der Nachtragskredit wurde gewährt und mit Genugtuung festgestellt, dass die Umsätze seit dem Umbau, der sich überaus zweckmässig vorstellt, wesentlich erhöht haben.

Der Verkehr in unserer Kellerei an der Ernastrasse ist von Jahr zu Jahr gestiegen, viele Einrichtungen sind veraltet, und der Betrieb leidet an Raumnot. Diesen Mängeln soll nun gründlich abgeholfen werden. Ein Glück für die Kellerei bedeutet, dass die Pferdestallungen, die durch die vollständige Motorisierung der Fuhrwerke leer geworden sind, für sie verwendet werden können. Eine ausgedehnte maschinelle Anlage soll das Waschen, Abfüllen, Etikettieren und Verzapfen der Weinflaschen rationell ausführen. Die Einbeziehung der ehemaligen Stall- und Futterräume für die Zwecke der Kellerei erfordert manche bauliche Aenderung. Das Projekt befriedigt ausgezeichnet und erhöht die Leistungsfähigkeit unserer Kellerei, die nicht nur alkoholische Getränke vermittelt, sondern von Jahr zu Jahr ihre Umsätze in Süssmost und Mineralwassern steigerte. Einstimmig gewährte der Genossenschaftsrat den verlangten Kredit von Fr. 192,000.—. Dieser Beschluss ist auch deshalb erfreulich, dass in einer Zeit, da alles zurückhält, willkommene Arbeitsgelegenheit geschaffen wird.

Da die Zeit vorgeschritten war, beschloss der Rat, nicht mehr auf die Einzelberatung der Statuten einzutreten, sondern diese auf die nächste Sitzung zu verschieben. -h-

V. S. K. — Jahresfeier des Angestelltenvereins. Vergangenen Samstag hatte der Angestelltenverein des Verbandes schweiz. Konsumvereine seine Jahresfeier im schönen Bühnensaal des Rialto. Wohl noch lange werden sich die in überaus grosser Zahl erschienenen Teilnehmerinnen und Teilnehmer der fröhlichen und heimeligen Stunden erinnern. Ein gediegenes Programm, das z. T. vom V. S. K.-Personal selbst und vom Orchester des Freidorfes bestritten wurde, eine flotte Tanzkapelle und nicht zuletzt die festliche Stimmung, die bis in den frühen Morgen hinein Angestellte und Gäste beieinanderbehielten, machten die Jahresfeier zu dem, was deren Veranstalter zu erreichen wünschten: Zu einem Fest, bei dem alle Angestellten und die Freunde aus den Zweckgenossenschaften und vom Genossenschaftlichen Seminar (Stiftung Bernhard Jaeggi), ohne Rücksicht auf Art und Ort der Arbeit, auf Rang und Stellung in Betrieb, sich wieder einmal so recht des gemeinsamen Zieles und der gemeinsamen Interessen bewusst werden sollten. Denn die Voraussetzung für jede erfolgreiche genossenschaftliche Tätigkeit sind guter Wille und gegenseitiges Verständnis. In diesem Sinne auch richtete der rührige Präsident des Angestelltenvereins, Herr A. Sieber, einige kurze Begrüssungsworte an die Festversammlung. Besonderen Willkommgruss entbot er Herrn Dr. Jaeggi, Präsident des Aufsichtsrates des V. S. K., sowie den Herren Maire, Zellweger und Dr. Faucherre, Mitgliedern der Verwaltungskommission des V. S. K. — Leider musste die Festgemeinde die Anwesenheit der Herren Dr. Schär, Präsident der Verwaltungskommission, und Dr. Müller, Mitglied der Verwaltungskommission (aus erklärlichen Gründen, zum Teil wegen Krankheit), missen. — Auch die Herren Gutzwiller und Klethi, Mitglieder des Aufsichtsrates, bezeugten durch ihre Anwesenheit ihr Interesse für das V. S. K.-Personal. Die Angestelltenschaft des A. C. V. beider Basel bekräftigte durch eine Delegation — an der Spitze Herr Schaub, Präsident des Angestelltenvereins des A. C. V. — erneut das zwischen den Angestellten der beiden grossen Genossenschaftsbetriebe angebahnte engere Verhältnis. Auch das Angestelltenkartell war vertreten.

Für grosse Betriebe, wie der V. S. K., sind solche gemeinsame Anlässe eine unbedingte Notwendigkeit. Wie sollte die grosse genossenschaftliche Angestelltenschaft sonst den so nötigen und fruchtbaren persönlichen Kontakt zueinander gewinnen? Der schöne und allgemein befriedigende Verlauf der Jahresfeier ermutigt zu weiteren Veranstaltungen, auch ernsterer Art — nicht zuletzt zum Nutzen der gesamten Genossenschaftsbewegung von Basel und Umgebung. r.

Verein schweiz. Konsumverwalter

Einladung

zur Teilnahme an der

ordentlichen Jahresversammlung

am Montag, den 10. Februar 1936, morgens 9 ½ Uhr, in Zürich, im Saal des St. Annahofes, 5. Stock, Eingang St. Annagasse (Lift).

TRAKTANDEN:

1. a) Jahresbericht 1935.
   b) Jahresrechnung 1935 und Bericht der Revisoren.
2. **Stellungnahme zu den Thesen des V. S. K. (Diskussion).**
3. (nachmittags und falls Zeit) Vorführung des Betriebsfilms L. V. Z. (Schmalfilm, Vorführungsdauer 1 Stunde).

Anlässlich dieser Versammlung wird der L. V. Z. eine **umfassende Warenausstellung** (Kolonialwaren usw.) veranlassen, mit Gegenüberstellung punkto Qualität und Preis der L. V. Z.-, event. Co-op-Produkte und verschiedener Konkurrenzprodukte. Diese Ausstellung wird für jeden Verwalter und auch für Vorstandsmitglieder sehr inter-

essant sein. Die Ausstellung selber wird schon von morgens 8 Uhr an zur Besichtigung zugänglich sein. Gäste willkommen!

Für den Vorstand des Vereins schweiz. Konsumverwalter
der Präsident: **H. Rudin.**

Konsumgenossenschaftlicher Frauenbund

Kreis Aargau

Tagung

Sonntag, den 2. Februar, nachmittags 2 Uhr, im Restaurant «Kunstgütli» in Baden.

Diejenigen Verbandsvereine, welche an diese Tagung Frauen delegieren, wollen deren Zahl umgehend mitteilen an die Verwaltung des Konsumvereins Baden.

Verwaltungskommission

1. Die Verwaltungskommission hat beschlossen, mit den neugegründeten Société coop. de consommation Le Lieu (Waadt) und Société coopérative de consommation de Faoug et environs in Faoug (Fribourg) in Geschäftsverbindung zu treten.

2. Nachstehende Kreisverbände haben ihre Frühjahrskonferenzen wie folgt festgesetzt:

Kreisverband V 10. Mai 1936 in Zofingen,
Kreisverband VII 3. Mai 1936 in Adliswil.

3. Der Kreisverband II des V. S. K. hat seine diesjährigen Kreiskonferenzen wie folgt festgesetzt: Frühjahrskonferenz: 17. Mai 1936 in les Verrières, Herbstkonferenz: 18. Oktober 1936 in Sonceboz.

4. Die Kreisverbände II und VII haben ihre Jahresrechnung pro 1935 übermittelt. Die Zentralbuchhaltung wird angewiesen, den statutengemässen Beitrag des V. S. K. pro 1936 zu vergüten.

5. Zum erstenmal ist in italienischer Sprache als No. 1 der «Genossenschaftlichen Volksbibliothek» erschienen: «La missione economica e sociale delle Cooperative di consumo» del Prof. Dr. J. Fr. Schär. Der Abgabepreis ist auf 30 Rp. pro Exemplar im Buchhandel und 15 Rp. pro Exemplar für Genossenschaften festgesetzt worden. Diese Schrift ist durch unsere Buchhandlung zu beziehen.

6. Dem Genossenschaftlichen Seminar (Stiftung von Bernhard Jaeggi) sind Fr. 50.— vom Konsumverein Ebnat-Kappel in Ebnat überwiesen worden. Diese Zuwendung wird anmit bestens verdankt.

Bibliographie

«Internationale genossenschaftliche Rundschau». Die Januar-Nummer enthält:

Kundgebung des Internationalen Genossenschaftsbundes zur Frage der Bedeutung der Genossenschaftswirtschaft: voller Wortlaut eines an die Völker und Regierungen aller Länder gerichteten Manifests.

«Die Regenbogenfahne», von Dr. J. P. Warbasse.

«Internationalismus in der Genossenschaftspresse», von Axel Gjöres.

«Die Neuorganisation des Handels in den U. S. S. R.», ein Artikel von «Centrosoyus».

«Wiederherstellung der Autonomie der österreichischen Genossenschaftsbewegung».

«Ein Büro zur Ausbreitung der Kreditvereinsbewegung?», von N. Barou.

«Genossenschaftlicher Rundfunk in Katalonien», von Julio Blanquer.

«Genossenschaftliche Erziehung und der Verbraucher», von W. P. Watkins.

«Verteilungskosten im Kleinhandel der U. S. S. R.», eine Studie der wirtschaftlichen Forschungsstelle des I. G. B.

«Emil Angst. Ein hervorragender Genossenschafter», eine Würdigung von H. J. May.

«Das dänische Genossenschaftswesen im Januar 1935».

Arbeitsmarkt

Angebot.

Junges, tüchtiges, kautionsfähiges Ehepaar, mit guten Umgangsformen und branchenkundig, sucht per 1. April 1936 oder nach Uebereinkunft **Stelle als Verkäuferpaar** in Konsumfiliale. Prima Referenzen und Zeugnisse vorhanden. Offerten erbeten unter Chiffre W. L. 12 an den V. S. K., Basel 2.

Volontärstelle gesucht für 16jährige Tochter (Welschschweizerin) bei Depothalter. Mithilfe in Laden und Haushalt. Offerten an Mme Vve Eug. Tschanz, Peney-Vuitebœuf (Vd.).

Tüchtiger, durchaus selbständiger **Bäcker-Konditor,** 25 Jahre alt, sucht Konsumbäckerei zu übernehmen als Alleinarbeiter oder 1. Bäcker. Grössere Kaution kann geleistet werden. Beste Zeugnisse zu Diensten. Nähere Auskunft durch den Allg. Konsumverein Landquart und Umgebung.

Genossenschafter, seit 20 Jahren in führender Stellung tätig, sucht für seinen 18jährigen Sohn mit Handelsschulbildung Stelle in grösserem Konsumverein als **Lehrling** oder **Volontär** behufs Erwerbung gründlicher Warenkenntnisse und Einführung in die einschlägigen Bureauarbeiten. Antritt anfangs Mai. Angebote erbeten unter Chiffre R. M. 19 an den V. S. K., Basel 2.

Junger, tüchtiger und **zuverlässiger Kaufmann** sucht Stelle in Konsumverwaltung. Deutsch und französisch in Wort und Schrift. Offerten unter Chiffre G. B. 20 an den V. S. K., Basel 2.

Bäcker-Konditor, durchaus selbständig, sucht Stelle in Konsumverein. Eintritt nach Belieben. Gute Referenzen stehen gerne zu Diensten. Offerten unter Chiffre A. S. 21 an den V. S. K., Basel 2.

Solider, kräftiger Bursche, 23 Jahre alt, sucht Stelle als **Magaziner.** Offerten sind zu richetn unter Chiffre E. B. 22 an den V. S. K., Basel 2.